

化学品商社特集 昭和興産、情報利活用で成長加速

2025年11月25日

無料公開

化学品商社特集（2025年11月）

昭和興産は現在、2026年度（12月期）までの3カ年中期経営計画「チャレンジ2026」で、「環境」「モビリティ・情報電子」「ライフサイエンス」「インフラ」を重点分野に、組織の垣根を超えた営業戦略を実行中だ。また、経営基盤戦略では人的資本やDX（デジタル・トランスフォーメーション）の活用、人員増強などを通じ、さらなる事業拡大を見据えている。

25年度は前年度並みの業績を見込む。不調な分野を同社が展開する多彩な事業でカバーすることで、利益ベースでも期初の計画値の達成を視野に入れる。

26年度は、経営基盤の強化策として、DX化を加速する。情報の利活用と部店間連携の高度化による業績向上を目的として、新たな基幹システムを導入し、新中計のスタートとなる27年1月から本格的な稼働を計画する。8月に新設した「営業支援室」の主導の下、共通基盤と営業機能の2階建てシステムの構築を進める。受発注や各部署の営業成績の確認にとどまらず、営業情報を効率的に運用できる仕組みを整えることで、業務の抜本的な改革を目指す。

営業面では、合成樹脂や化学品といった既存事業の強化を図りながら、新ビジネスの育成に力を注ぐ。例えば、農業や水産など1次産業に関連した事業を強化する方針。フルーツフライ幼虫を原料とする水産飼料に加え、陸上養殖などの分野にも商機があるとみて市場開拓を加速していく。また、カーボンナノファイバー（CNF）の用途開拓やプラスチック端材を活用したリサイクルスキームの確立などにも拍車をかけていく。

さらに、海外展開としては、24年に営業活動を開始した韓国拠点の拡大を図る。従来のタイやベトナム、中国、インドネシアに加え、韓国も含めた現地法人間の取引を充実させながら、日本への輸入も拡大させるなど、取引の複層化を推進していく。